



ESCOLA SUPERIOR DE NEGÓCIOS E EMPREENDEDORISMO DE
CHIBUTO

**ANÁLISE DO CONTRIBUTO DOS MICROCRÉDITOS NO
DESENVOLVIMENTO DE PME'S NO DISTRITO DE CHIBUTO: CASO
DOS PEQUENOS EMPREENDEDORES FINANCIADOS PELO CHACO
MICROCRÉDITO, NO MERCADO CENTRAL, 2024-2025.**

Stela Anastácio Licuco

Chibuto, Agosto de 2025

Stela Anastácio Licuco

Análise do contributo dos Microcréditos no Desenvolvimento de PME'S No Distrito de Chibuto: Caso dos Pequenos Empreendedores Financiados pelo Chaco Microcrédito, no Mercado Central, 2024-2025.

Monografia submetida em cumprimento
parcial dos requisitos para a obtenção do Grau
de Licenciado em Finanças na Escola Superior
de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto

Supervisor: Mestre Hélder Mutondo

Chibuto, Agosto de 2025

DECLARAÇÃO

Declaro que este trabalho de fim do curso é resultado da minha investigação pessoal, que todas as fontes estão devidamente referenciadas, e que nunca foi apresentado para a obtenção de qualquer grau nesta Universidade, Escola ou em qualquer outra instituição.

Assinatura

(Stela Anastácio Licuco)

Data____/____/____

Folha de Avaliação

Stela Anastácio Licuco

Análise do contributo dos Microcréditos no Desenvolvimento de PME'S no Distrito de Chibuto: Caso dos Pequenos Empreendedores Financiados pelo Chaco Microcrédito, no Mercado Central, 2024-2025.

Monografia avaliada como requisitos para a obtenção do Grau de Licenciatura em Finanças na Escola Superior de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto – ESNEC

Chibuto, ____/____/____

O Presidente

Rúbrica

O Supervisor

Rúbrica

O Oponente

Rúbrica

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a Deus, Todo Poderoso, por me sustentar em meio as incertezas da vida e por me permitir chegar aqui em vida e com saúde, por nunca deixar faltar nada a mim e a minha família.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar quero agradecer a minha mãe, Ofélia Maria Matavele, por investiro na minha educação e por toda a dedicação a mim e aos meus irmãos, por nunca permitir que nos faltasse nada e por todas a orações. Ao meu Pai, Anastácio Luís Licuco, pelo apoio e aos meus irmãos pelas ligações em meio a distância.

Ao meu supervisor Mestre Hélder Mutondo, pela instrução durante a realização do projecto e até a realização do trabalho final, o meu muito obrigada.

Um agradecer profundo a todos que me acompanharam durante este percurso, que tenho orgulho de chamar Família, Dúlcio Licuco, Sónia Matavele, Mércia Matavele.

Aos meus irmãos do condomínio Adamo, Anina Ausse, Widson Muchisse, Orlando Buque, Amelia, Alfredo, Mário Júnior, Chaima e Chameina Mussa.

Aos meus colegas companheiros de grandes jornadas durante o percurso na ESNEC, Nilza Morgado, Mostaquim Ali, Ruth Manusse, Casimiro e Jesmar Lobo. Aos meus amigos António júnior pelo suporte e Helena Guiamba.

A todos o meu muito obrigada.

RESUMO

O microcrédito é um recurso essencial para pequenos empreendedores em regiões de baixa renda, como o mercado de Chibuto, mas enfrenta desafios que comprometem sua eficácia no desenvolvimento sustentável dos negócios. Apesar de facilitar o acesso ao capital e promover inclusão financeira, muitos empreendedores, em sua maioria mulheres de baixa escolaridade, encontram dificuldades estruturais e educacionais que limitam o uso eficiente dos recursos. As capacitações oferecidas, embora focadas em gestão financeira e estratégias de mercado, não estão adequadas à realidade local, dificultando a aplicação prática do conhecimento. Além disso, a dependência frequente de novos financiamentos reflete a fragilidade e falta de sustentabilidade dos negócios. Esse cenário destaca a importância de adaptar as estratégias de capacitação, oferecer suporte contínuo e criar ferramentas mais eficazes para que o microcrédito cumpra seu papel no fortalecimento econômico e na inclusão social. Promover essas melhorias pode gerar impactos positivos, como maior estabilidade econômica, redução da vulnerabilidade e desenvolvimento comunitário. Assim, a pesquisa visa analisar o contributo dos microcréditos no desenvolvimento de pequenas e médias empresas (PMEs) no distrito de Chibuto, utilizando uma metodologia que combina abordagens qualitativa e quantitativa, por meio de entrevista e questionários e grupos focais, permitindo uma análise aprofundada das experiências dos empreendedores.

Palavras-chave: Microcrédito, empreendedores, capacitação.

ABSTRACT

Microcredit is an essential resource for small entrepreneurs in low-income regions, such as the Chibuto market, but it faces challenges that compromise its effectiveness in the sustainable development of businesses. Although it facilitates access to capital and promotes financial inclusion, many entrepreneurs, mostly women with low education, encounter structural and educational difficulties that limit the efficient use of resources. The training offered, while focused on financial management and market strategies, is not adapted to the local reality, making practical application of knowledge difficult. Additionally, the frequent dependence on new financing reflects the fragility and lack of sustainability of the businesses. This scenario highlights the importance of adapting training strategies, providing ongoing support, and creating more effective tools so that microcredit can fulfill its role in economic strengthening and social inclusion. Promoting these improvements can generate positive impacts, such as greater economic stability, reduced vulnerability, and community development. Thus, the research aims to analyze the contribution of microcredits in the development of small and medium enterprises (SMEs) in the Chibuto district, using a methodology that combines qualitative and quantitative approaches through interviews, questionnaires, and focus groups, allowing for an in-depth analysis of entrepreneurs' experiences.

Keywords: Microcredit, entrepreneurs, training

Índice

<i>Declaração</i>	<i>ii</i>
<i>Folha de avaliação</i>	<i>iii</i>
<i>Dedicatória</i>	<i>iv</i>
<i>Agradecimentos</i>	<i>v</i>
<i>Resumo</i>	<i>vi</i>
<i>Abstract</i>	<i>vii</i>
1.INTRODUÇÃO.....	2
1.1. Problematização	2
1.2. Objectivos	4
1.2.1. Objectivo Geral	4
1.2.2. Objectivos específicos	4
1.3. Justificativa	4
2.REVISÃO DE LITERATURA	6
2.1. Conceitos e Características dos Microcréditos	6
2.1.1. Definição e evolução dos microcréditos	6
2.1.2. Diferença entre microcrédito e crédito tradicional.....	8
2.1.3. Características dos tomadores de crédito	9
2.2. Inclusão Social e Microcrédito	10
2.2.1. Efeito dos microcréditos no empoderamento económico de grupos específicos, como mulheres e jovens	10
2.2.2. Educação financeira como forma condicionante ao sucesso dos empréstimos	10
2.2.3. Capacitação e suporte oferecidos pelos microcréditos.....	11
2.3. Desafios e Limitações dos Microcréditos	12
2.3.1. Barreiras económicas e estruturais enfrentados por pequenos empreendedores (altas taxas de juros, burocracia).....	12
2.3.2. Problemas de inadimplência e gestão de risco nas instituições de microfinanças	13

2.4. Papel dos Microcréditos no Desenvolvimento Económico	14
2.4.1. Impacto dos microcréditos no crescimento e na expansão de pequenos empreendimentos	14
2.4.2. Microcrédito como ferramenta de incentivo ao empreendedorismo.....	15
3.METODOLOGIA.....	17
3.1. Tipo De Pesquisa	17
3.1.1. Quanto a abordagem.....	17
3.1.2. Quanto a natureza.....	17
3.2. Colecta e Analise de dados	18
3.2.1. Análise de dados.....	18
3.3. População e Amostra	19
4. ANALISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	20
4.1. Descrição do local de estudo.....	20
4.2. Perfil dos Pequenos Empreendedores Tomadores de Crédito	21
4.2.1. Descrição do perfil dos pequenos empreendedores tomadores de crédito pelo Chaco Microcrédito	21
4.3. Capacitação e Suporte oferecidos para enfrentar desafios sentidos pelos pequenos empreendedores	27
4.3.1. Capacitação e suporte oferecidos aos tomadores de crédito	27
4.3.2. Impacto da capacitação e suporte oferecidos	29
4.4. Contributo para o desenvolvimento de pequenos negócios	30
4.4.1. Frequência de solicitação de crédito	30
4.4.2. Desafios durante o acesso ao crédito.....	31
4.4.3. Impacto do microcrédito nos empreendimentos financiados	32
4.4.4. Desafios enfrentados depois de contrair empréstimo	33
4.4.5. Dificuldades no pagamento de parcelas	34
4.4.6. Aumento de emprego e renda nos empreendimentos.....	35

5. CONCLUSÕES E SUGESTÕES	37
5.1. Conclusão.....	37
5.2. Sugestões	38
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	39
Apêndices e Anexo	43

Índice de figura

Figura 1 Diferença entre microcrédito e sistema tradicional.....	8
Figura: 2 Mapa do local de estudo.....	20
Figura 3: Sexo e faixa etária dos empreendedores	21
Figura 4: Nível de escolaridade	22
Figura 5: Tempo de actuação no mercado.....	24
Figura 6: Sector de actividade	25
Figura 7: Capacitação e suporte oferecidos.....	27
Figura 8: Impacto da capacitação e suporte.....	29
Figura 9: Vezes que foram solicitados os empréstimos	30
Figura 10: Desafios no acesso ao crédito	31
Figura 11: Mudanças no negocio depois do financiamento	32
Figura 12: Desafios enfrentados depois de contrair empréstimo	33
Figura 13: Dificuldades de pagamentos	34
Figura 14: Emprego e renda gerado após o financiamento	35

1.INTRODUÇÃO

Microfinanças é um mecanismo de desenvolvimento económico e social, criado no âmbito da ajuda aos menos favorecidos e, conseqüentemente, excluídos do sistema financeiro tradicional. Os microcréditos são um produto das Microfinanças que desempenham a função de fornecer acesso ao financiamento para produção. Este mecanismo, usado para emancipação dessa camada social, tem ajudado a promover o empreendedorismo em muitos lugares onde o acesso ao financiamento é restrito (Godoi. et al., n.d). Em Moçambique, onde o sector informal é mais robusto em termo de empregabilidade, visto que o sector formal é incapaz de absorver toda a força de trabalho, o empreendedorismo é uma opção viável para essa população, que na sua maioria, é de baixa renda. Por outro lado, a falta de garantias reais dificulta o acesso ao crédito tradicional para o desenvolvimento dessas actividades, assim o microcrédito é um mecanismo possível pelo qual essa população pode aceder a esses serviços (Hoana, 2021). Este trabalho é estruturado em várias seções que abordam a temática de maneira abrangente. A revisão da literatura contextualiza o microcrédito dentro do panorama das microfinanças, discutindo suas origens e impactos. A metodologia utilizada combina abordagens qualitativas e quantitativas, permitindo uma análise detalhada das experiências dos empreendedores. A seção de resultados apresenta dados sobre o perfil dos tomadores de crédito e as dificuldades enfrentadas, enquanto a discussão interpreta esses resultados em relação às práticas de microfinanças. Ao final, a conclusão sintetiza as descobertas e propõe recomendações para melhorar a eficácia dos microcréditos, destacando a importância de capacitações adaptadas e de um suporte contínuo para garantir a sustentabilidade dos negócios.

1.1. Problematização

O microcrédito é frequentemente promovido como um importante instrumento para a inclusão financeira e o desenvolvimento de pequenos negócios, especialmente em contextos de recursos limitados e acesso restrito ao crédito bancário tradicional. Eles desempenham um papel crucial no impulsionamento de pequenos empreendimentos, além disso, eles atuam como um instrumento político para o combate a pobreza e fomento ao empreendedorismo, apoiando às micro e pequenas empresas na geração de emprego e renda (Rodrigues. et al., 2015).

O acesso ao financiamento é fundamental para o crescimento das pequenas e médias empresas e é um dos obstáculos mais falados quando se trata de pequenos empreendimentos que buscam expandir seus negócios em mercados emergentes, especialmente em países em via de desenvolvimento (Pereira, 2023). Assim, os microcréditos tornam-se uma alternativa viável para esses pequenos empreendedores, para que desenvolvam seus negócios e contribuam para o desenvolvimento local (Watanab, 2020). No entanto, no contexto do mercado local de Chibuto, os comerciantes informais têm enfrentado dilemas que dificultam o uso eficaz desses financiamentos para o crescimento sustentável de seus negócios.

A informalidade ainda é dominante no mercado central, e o apoio governamental tem se mostrado insuficiente. Esses comerciantes formam um grupo vulnerável que necessita de condições mais flexíveis e apoio contínuo para que os recursos financeiros resultem em crescimento económico e melhoria das condições de vida. Além disso, o sistema financeiro informal e a falta de regulamentação adequada agravam a insegurança para os pequenos empreendedores que dependem de empréstimos informais, como o *xitique* (Hoana, 2021). Essa situação limita o potencial de inovação e de competitividade dos negócios locais, gerando um ciclo de estagnação que compromete a sustentabilidade económica e social da comunidade.

Muitos dos empreendimentos decretam falência pela ineficiência dos produtos financeiros, o que consequentemente causa inadimplência. Além disso, os desafios ligados à capacitação em gestão financeira impactam directamente na sustentabilidade desses empreendimentos. Diante do exposto, surge a seguinte questão:

Como os microcréditos contribuem para o desenvolvimento de PME's no mercado de Chibuto, considerando as limitações de educação financeira, marginalização de grupos sociais e infraestruturas limitadas, caso dos pequenos Empreendedores financiados pelo Chaco microcrédito, no Mercado Central.

1.2. Objectivos

1.2.1. Objectivo Geral

- Analisar o contributo dos microcréditos no desenvolvimento de PME's no Distrito de Chibuto: Caso dos Pequenos Empreendedores Financiados pelo Chaco microcrédito, no Mercado Central, 2024-2025.

1.2.2. Objectivos específicos

- Descrever os pequenos empreendedores tomadores de crédito pelo Chaco Microcrédito.
- Identificar as matérias de capacitação e suporte oferecidas pelo Chaco Microcrédito para superar os desafios de educação financeira.
- Verificar o contributo dos microcréditos para o desenvolvimento dos pequenos negócios no em Chibuto.

1.3. Justificativa

A escolha do tema análise da eficiência dos microcréditos no desenvolvimento de pequenas e médias empresas (PMEs) no distrito de Chibuto é motivada por várias razões interligadas. Primeiramente, a crescente desigualdade económica e a exclusão financeira em comunidades de países em desenvolvimento, como Moçambique, destacam a necessidade urgente de soluções que promovam a inclusão social e o empoderamento económico. A forte presença do setor informal em Moçambique torna o empreendedorismo uma alternativa viável para pessoas excluídas do sector formal de trabalho, compreender como os microcréditos influenciam o sucesso e a sustentabilidade desses pequenos empreendimentos é crucial, especialmente considerando que a falta de educação financeira e de suporte contínuo pode limitar seu potencial.

A escolha do Chaco Microcrédito como caso de estudo é particularmente relevante, uma vez que essa instituição tem desempenhado um papel significativo na concessão de microcréditos em Chibuto. A presença do Chaco Microcrédito permite uma análise aprofundada das práticas, desafios e resultados associados ao uso de microcréditos na região. Além disso, a diversidade de empreendedores atendidos pelo Chaco, que inclui muitos indivíduos de baixa escolaridade,

proporciona uma oportunidade única para investigar como as capacitações oferecidas podem ser melhoradas para atender às necessidades específicas desses empreendedores.

Este estudo é academicamente relevante porque aprofunda o conhecimento sobre o papel do microcrédito no desenvolvimento económico de pequenos negócios em regiões urbanas de baixa renda. Ao explorar as especificidades de acesso e os desafios enfrentados pelos empreendedores locais, a pesquisa contribui para a literatura sobre inclusão financeira e microfinanças, particularmente em contextos onde as condições económicas e estruturais limitam o uso do crédito formal. Além disso, oferece subsídios para futuras pesquisas ao trazer uma análise detalhada de um contexto urbano específico, possibilitando uma melhor compreensão dos impactos do microcrédito em economias emergentes e das práticas que podem maximizar sua efetividade.

Socialmente, o estudo é importante porque pequenos empreendimentos têm uma função central no sustento de muitas famílias e comunidades. Eles geram empregos, estimulam a economia local e promovem desenvolvimento. Ao compreender como o microcrédito afeta diretamente esses empreendedores, a pesquisa pode contribuir para a criação de políticas públicas e programas de apoio mais ajustados à realidade local. Isso pode fortalecer a comunidade, promovendo a inclusão económica e proporcionando maior estabilidade para famílias e trabalhadores que dependem dessas atividades. Além disso, ao identificar as barreiras enfrentadas no uso do microcrédito, o estudo ajuda a revelar aspetos que podem ser melhorados, potencializando o impacto positivo nas condições de vida da população.

No plano económico, o estudo é crucial para entender como o microcrédito pode ser mais bem utilizado para impulsionar pequenos negócios, que são fundamentais para o crescimento económico em regiões urbanas de baixa renda. Ao analisar os desafios económicos e estruturais enfrentados por empreendedores locais, a pesquisa identifica pontos críticos que podem limitar o sucesso desses negócios e, por extensão, a economia local. Os resultados podem ser úteis para instituições financeiras e formuladores de políticas, orientando ajustes que facilitem o acesso ao crédito em condições mais viáveis e sustentáveis. Isso não apenas fortaleceria a base económica local, mas também geraria benefícios duradouros, como a criação de empregos e o aumento da circulação de renda dentro das comunidades.

2. REVISÃO DE LITERATURA

2.1. Conceitos e Características dos Microcréditos

2.1.1. Definição e evolução dos microcréditos

Conceito

O microcrédito consiste na oferta de empréstimos de pequeno montante para empreendedores individuais e pequenas empresas que não conseguem obter financiamento no sistema financeiro tradicional. Esses recursos são direcionados para actividades produtivas, necessidades de capital de giro investimento, sendo disponibilizados por meio de abordagens e processos particulares (Barone et al., 2002).

O microcrédito é definido como um empréstimo de pequeno montante concedido a empreendedores de baixa renda que possuem pouco ou nenhuma ligação com o sistema financeiro tradicional, frequentemente por não terem garantias reais. Esses fundos são voltados para desenvolvimento de actividades produtivas e são administrados por abordagens diferenciadas, como crédito em grupo e por intermédio de agentes financeiros (Carvalho et al., 2009).

2.1.1.1. Evolução histórica dos microcréditos

A história do microcrédito e seu desenvolvimento mais conhecido foi em 1976 em Bangladesh, pelo professor de economia Muhammad Yunus, da Universidade de Chittagong, onde ele lecionava, as pessoas de baixa renda não tinham acesso aos serviços bancários tradicionais para financiar as suas actividades produtivas, o que levava a essa população recorrer a agiotas. O professor então começou, junto dos seus estudantes, a financiar uma parcela dessa população equivalente a 42 pessoas, com um valor de até 27.00 dólares. Ao fazer esses empréstimos, ele provou que essa população de baixa renda também é merecedora de empréstimo e eles também estão capacitados a desenvolver seus negócios e reembolsar o valor dos empréstimos. Com isso, ele conseguiu um financiamento e doações de bancos privados internacionais para criação do banco Grameen, o que hoje se tornou um banco que ajuda a essa população de baixa renda com empréstimos para desenvolver suas actividades, sem garantias reais e com menos burocracia que o sistema financeiro tradicional (Barone et al., 2002).

O banco Grameen foi formalizado em 1983, sob lei especial aprovada pela a instituição, foi o pioneiro a oferecer serviços bancários a população de baixa renda, baseada em mutualismo, confiança, participação e criatividade, com objetivo de conceder empréstimos e em especial as mulheres. A convicção de Mohammad Yunus era de que todos os seres humanos são empreendedores e que o crédito deveria ser um direito (Godoi. et al., n.d).

A personalidade de Muhammad Yunus surgiu no âmbito de tentar combater a fome que assolava o país de Bangladesh, promovendo actividades de agricultura de irrigação em Jobra, que consistiu na criação de furos e sistema eficiente de distribuição de água. Essa colaboração permitiu que os agricultores realizassem colheitas mesmo em tempos de seca. Como resultado, a produtividade das terras da região aumentou rapidamente, proporcionando benefícios económicos aos proprietários Yunus (2007 como citado em Ambrósio, n.d). Ao ver o sucesso desse processo, ele então cria o primeiro banco destinado a atender pessoas de baixa renda, com foco nas mulheres. Os empréstimos eram feitos em grupo o que incentivava o pagamento, com o sucesso do banco surgiu então o banco Grameen II que acabou com uma serie de metodologia praticada pelo primeiro banco, como: as recentes mudanças nas pérticas de microcrédito incluem o término de obrigatoriedade de empréstimos em grupo, a remoção das restrições geográficas para conceção de crédito, o fim do limite de um ano para empréstimos e a flexibilidade das parcelas. Essas alterações visam tornar o sistema mais acessível e ajustável as necessidades dos empreendedores, permitindo maior liberdade e adaptabilidade na gestão financeira.

Godoi et al., (nd) referem que, os microcréditos trouxeram inovações que revolucionam maneira como são feitas as operações de crédito:

com a inovação introduzida pelas operações de microcrédito e a revolução que se operou nas práticas bancárias tradicionais, essa iniciativa serviu como inspiração para outras instituições financeiras localizadas em países da América Latina, América do Norte, África, Ásia e Europa, podendo ser mencionadas como instituições de microcrédito que foram internacionalmente bem-sucedidas (p.3).

De acordo com Robinson (2001 como citado em Godoi et al., Nd) o Banco Rakyat da Indonésia foca seus serviços em populações rurais, mas também inclui residentes de áreas urbanas de baixa

renda. Paralelamente, o Banco Sol da Bolívia direciona seus clientes para pequenos empréstimos em região urbana.

2.1.2. Diferença entre microcrédito e crédito tradicional

Uma das principais diferenças dos serviços de crédito tradicional e microcrédito reside no uso de burocracias que podem dificultar o acesso de grande parte da população de baixa renda. De acordo com as descrições sistemáticas de crédito publicado por Barone et al. (2002), no crédito tradicional, o cliente vai até a instituição para fazer o empréstimo, sendo assim, é exigido garantias reais, passando por diversas burocracias, já os microcréditos adotam metodologias diferentes, onde o agente de crédito vai até ao cliente (onde exerce as atividades produtivas) para ver as condições do seu empreendimento. Após a liberalização do crédito, faz um acompanhamento até ao cumprimento das suas obrigações para com a instituição.

A presente figura 1, abaixo, apresenta as principais diferenças entre os serviços de Microcrédito e o sistema financeiro tradicional.

Figura 1 Diferença entre microcrédito e sistema tradicional

Diferença entre microcrédito e sistema tradicional

Microcrédito	Crédito tradicional
Empréstimos a pessoas físicas	Empréstimos a empresas
Crédito compatível	Quanto maior o valor melhor
Crédito ágil	Morosidade, foco no processo
Microcrédito é volume	Quanto menos opções melhor
Crédito oportuno/foco nas necessidades do cliente.	Injeção de crédito
Quanto menos garantias tradicionais melhor	Quanto mais garantias tradicionais melhor
Contratos psicológicos	Contratos executáveis
Sistemas de confiança.	Redução de risco.
Volume de acordo com o fluxo de caixa do cliente	Volume de acordo com as garantias reais (ativos).
Quanto menor o número de activos melhor.	Quanto maior o número de activos melhor.
Parcela vencida: situação transitória.	Parcela vencida: inadimplência total.
Reconhecimento da situação, apelo moral, renegociação.	Recorre as garantias
Clientes com baixa sensibilidade às taxas de juro	Clientes com elevada sensibilidade às taxas de juro
Acompanha o desenvolvimento do projeto/cliente	Não acompanha o cliente
Pagamentos mensais, quinzenais, semanais ou diário de acordo com a sazonalidade	Pagamentos mensais.
Objectivo maior: desenvolvimento/erradicação da pobreza	Objectivo maior: lucro.

Fonte: *Associação de microcrédito: uma proposta para Cacoal*, de (Sousa, 2001 como citado em Prado, 2002, pp. 56-57).

2.1.3. Características dos tomadores de crédito

Estudos revelam que, geralmente, os tomadores de crédito são indivíduos que vivem abaixo da linha da pobreza. Esses indivíduos actuam no sector informal pela incapacidade do sector formal e, em sua maioria, não possuem escolaridade, o que dificulta o acesso ao mercado de emprego e a opções de crédito tradicionais. Devido as suas condições socioeconómicas, essa população recorre ao sector informal como forma de combater a pobreza (Gomes et al., Nd). Além disso, essa população é maioritariamente feminina, estudos, como os de (Xavier. et al., 2016), mostram uma predominância na participação das mulheres no que toca a financiamento através de microcrédito. Isso deve se pelo facto de as mesmas serem responsáveis pela família, o que é um factor que faz com que elas agenciem e procurem mais acesso ao financiamento para abertura ou capital de giro de seus negócios, de forma a sustentar seus filhos.

A baixa escolaridade é um factor repisado pelos autores supracitados. A população excluída do sector formal ou serviços bancários tradicionais possui baixa escolaridade, o que condiciona ao autoemprego como forma de conseguir um sustento. A falta de garantias reais também é um factor que influencia fortemente no aceso ao crédito de forma tradicional, o que faz com que optem por formas não tradicionais para suprirem suas necessidades financeiras.

Nos estudos de Xavier et al. (2016) e Oliveira (2014), mostra uma predominância de clientes em idade produtiva, que normalmente está associada a fase de crescimento pessoal. O alcance dos microcréditos nessa faixa etária condiciona o sucesso ao combate a pobreza, pós muitos enfrentam dificuldades de acesso ao mercado formal de emprego. Outra característica predominante é a existência de negócio com baixo tempo de actuação, que não ultrapassaram o "vale da morte", segundo Kume (2023), é um período desafiador ou crítico no desenvolvimento de um negócio, esse período seria de 1 a 3 anos de actuação, onde o empreendedor tem que injectar capital para seu desenvolvimento e posteriormente obter retorno.

2.2. Inclusão Social e Microcrédito

2.2.1. Efeito dos microcréditos no empoderamento económico de grupos específicos, como mulheres e jovens

O microcrédito é uma ferramenta poderosa para a inclusão financeira, especialmente para mulheres e jovens, que frequentemente encontram barreiras no mercado formal, em parte porque o sector formal não consegue atender todas as camadas da sociedade. Nesse sentido, o microcrédito surge como alternativa viável, permitindo que essas pessoas desenvolvam suas actividades empreendedoras e gerem a sua própria renda (Júnior. et al., 2024)

Uma revisão de estudos realizada por Malik e Luqman (2005), conforme citado em Junior (2024) revela que, cerca de 60% dos clientes de instituições de microfinanças, globalmente, são mulheres. Os resultados mostram que muitas dessas mulheres vivenciam diferentes formas de empoderamento, incluindo maior autoconfiança, progresso nas dinâmicas de género dentro do lar, além de diminuição de violência doméstica.

Pesquisas, em geral, apontam para um efeito positivo do microcrédito na diminuição da pobreza. Indivíduos em situação de pobreza podem obter benefícios como aumento de seus rendimentos, maior estabilidade financeira e uma redução em sua vulnerabilidade, que, por sua vez, facilita a satisfação de suas necessidades essenciais e o acesso a diversos tipos de serviços (Morduch & Haley, 2002, como citado em Brito, 2020).

2.2.2. Educação financeira como forma condicionante ao sucesso dos empréstimos

Segundo Filho et al. (Nd), educação financeira é crucial para que os beneficiários possam gerenciar as suas finanças pessoais e empresarial de forma eficaz, e promover desenvolvimento sem o acumulo de dívidas. A falta desse conhecimento pode levar a decisões financeiras inadequadas, os autores mencionam a falta de conhecimento básico de finanças, que são essenciais para o planeamento e gestão dos negócios a longo prazo. Além disso, eles ressaltam a necessidade dessa educação ser oferecida junto ao crédito, principalmente às camadas mais vulneráveis da população.

A educação financeira realmente desempenha um papel crucial na formação de indivíduos conscientes e preparados para desafios económicos, como as variações do mercado. Isso inclui a capacidade de identificar oportunidades e lidar com riscos, além de saber gerenciar recursos.

Programas educativos que abordem desde o básico até estratégias mais avançadas podem ajudar a formar cidadãos preparados para planejar seu futuro e contribuir para a economia (Reis, 2016)

Em seu estudo Xavier et al. (2016), menciona a falta de planeamento futuro, principalmente pela camada que actua no sector informal, fortificando ainda mais a necessidade dessa educação entre os tomadores de crédito. Os empreendedores aplicam o crédito no capital de giro para impulsionar os seus negócios, entretanto, esses mesmos beneficiários não desenvolvem planos a longo prazo. Assim, o crédito mostra uma melhoria na injeção de capital no principio, porém a longo prazo, não altera e nem melhora a economia local e nem pessoal. Os empreendedores continuam sem capacidade de poupar ou investir em outras áreas alternativas após a conceção de microcrédito.

2.2.3. Capacitação e suporte oferecidos pelos microcréditos

A capacitação e suporte são essenciais para os tomadores de crédito, principalmente para os que praticam actividades produtivas. Os autores Ribeiro et al. (2022), trazem componentes cruciais para o empoderamento das mulheres, destacando que a capacitação envolve a implementação dos programas de formação de mulheres para gerirem seus negócios de forma eficaz. Esses programas são essenciais para que elas compreendam não só aspetos financeiros, mas também as dinâmicas de mercado. Os autores mostram estudos que evidenciam que, ao receberem formação, as mulheres aumentam a autonomia e se tornam capazes de tomar decisão sobre seus empreendimentos e finanças pessoais.

Os autores reforçam ainda que, para que o empoderamento feminino seja efetivo, as IMF devem desenvolver e implementar políticas para mitigar preconceitos de género, isso implicaria a adaptação dos serviços oferecidos as condições e necessidades das mulheres. Eles trazem também que as carteiras moveis e crédito em grupo estão revolucionando o acesso ao credito, especialmente para população em situação de vulnerabilidade. Esses mecanismos funcionam como mercados digitais que facilitam a inclusão financeira, proporcionando suporte a grupos marginalizados, promovendo assim um sistema financeiro mais acessível e equitativo.

No artigo de Khatib et al. (2024), discute-se a educação financeira de forma critica. Para os autores, ela vai além de ensino de finanças pessoais, mas engloba reflexos sobre preservação ambiental, influência da Média e armadilhas de consumo. Assim, alinhado a teorias pedagógicas, enfatiza a importância da contextualização, diálogo e reconhecimento dos saberes populares. A

praxis (teoria e prática), é fundamental nesse contexto, assim a crítica recai sobre abordagens tradicionais, defendendo programas mais participativos para promover abordagens com visão abrangente a todas as questões de mercado. Portanto, a inclusão financeira por meio do microcrédito é possível se as políticas e capacitações de educação financeiras olharem para as diversas mudanças emergentes no mercado, além da realidade de cada indivíduo beneficiário.

Verschoore & Mariana (2020), discutem a estratégia de crédito em grupo como uma abordagem que utiliza a solidariedade e a responsabilidade compartilhada entre os membros do grupo. Essa estratégia é frequentemente aplicada em financiamento coletivos, onde os participantes se comprometem a apoiar uns aos outros, aumentando a confiança e a motivação para contribuir, destacam também que o sucesso das campanhas é impulsionado por recompensas que beneficiam não apenas um indivíduo, mas todo o grupo, como forma de incentivo.

O agente de crédito desempenha um papel vital no sucesso dos negócios financiados pelos microcréditos, pois oferece suporte contínuo e personalizado durante o empréstimo, auxilia na organização dos negócios e identificação de oportunidade, incentiva o compromisso com o pagamento e aumenta o nível de sucesso, assim promovendo não só a viabilidade financeira do microcrédito, mas também o desenvolvimento dos empreendimentos dos tomadores de crédito (Valerio, 2014)

2.3. Desafios e Limitações dos Microcréditos

2.3.1. Barreiras económicas e estruturais enfrentados por pequenos empreendedores (altas taxas de juros, burocracia)

Santos et al. (nd) constataam que, as linhas de créditos tradicionais, não conseguem atender todas as camadas sociais, por causa das barreiras que dificultam o acesso aos indivíduos de baixa renda:

Em razão das limitações dos programas de crédito, da elevada exigibilidade na gestão de linhas específicas aos micro empreendimentos e as altas taxas de juros, emergem questionamentos a respeito da efetividade dos bancos governamentais e comerciais na administração dessas linhas. Isso remete a um baixo acesso ao crédito pelos micro e pequenos empresários, fator também atribuído à falta de informação, à dificuldade no

oferecimento de garantias reais, permanência na informalidade, assim como ao receio de endividamento por parte daqueles que recorrem ao crédito (p.1).

Em seu artigo os autores destacam que as preferências aos microcréditos com relação a outras fontes de financiamentos por serem mais vantajosas, embora existam barreiras como burocracias excessivas que prejudicam a relação entre ambos. O autor acrescenta ainda que as burocracias podem aumentar os custos adicionais, tornando a obtenção de crédito menos atrativa em comparação com não recorrer, o que se apresenta como um empecilho ao desenvolvimento dos empreendimentos.

Segundo Souza (Nd) afirma em seu artigo que, as taxas de juros estão diretamente ligadas aos custos totais envolvidos no crédito. Ressalta ainda que muitas vezes, empreendedores de baixa renda valorizam mais acesso ao crédito do que o custo financeiro associado a eles. Para o autor é fundamental uma análise abrangente dos custos totais, que incluem custos transacionais e de oportunidade, compreender esses elementos é crucial para avaliar adequadamente a viabilidade do crédito e seu impacto em pequenos negócios.

Os autores supracitados Santos et al. (nd) & Souza (nd), destacam que, as limitações estão diretamente ligadas aos custos incorridos na má concessão do crédito, e isso deve-se a falta de garantias reais e os fortes riscos de inadimplência que estas instituições enfrentam. Entretanto, torna-se uma barreira a medida que esses pequenos empreendedores são, na sua maioria, de baixa renda.

2.3.2. Problemas de inadimplência e gestão de risco nas instituições de microfinanças

Segundo Alves e Camargo (2010), o fator condicionante a mitigação da inadimplência na oferta de crédito entre Microcrédito e empreendimentos são, as ferramentas de acesso ao crédito usadas pelas instituições. A eficiência das ferramentas de microcrédito é crucial para que os indivíduos possam adquirir bens de produção, o que, por consequência, viabiliza maiores investimentos em activos fixos e a manutenção de um capital de giro em níveis adequados, o que se traduz em crescimentos financeiros.

Os autores também destacam que, a experiência do empreendedor influencia a taxa de inadimplência, aumentando conforme o tempo de atuação no ramo. Além disso, o prazo de financiamento e o número de parcelas geralmente aplicada, seu estudo mostra que geralmente, 7 a

10 parcelas apresentam menor risco de incumprimento das obrigações, assim como as parcelas de mais de 12 parcelas. O modelo analisado pelos autores apresenta sucesso no que diz respeito as taxas de adimplência e inadimplência, o que comprova a importância de múltiplos fatores na relação entre empreendedorismo e microcrédito.

Por outro lado, os autores Bogoni e Pavan (2014) ressaltam que, a inadimplência é um fator que preocupa a quem concede crédito, trazendo em seus estudos que, o risco está associado ao valor da quantia ofertada, assim como idade, sexo, estado civil, faixa etária e classe social. Os autores fazem a relevância de prever se o cliente cumprira com as obrigações, usando a análise de histórico de crédito.

Nesse sentido, a gestão de risco nos microcréditos torna-se difícil devido a falta de histórico de crédito dos tomadores, visto que elas atendem majoritariamente, a população de baixa renda. Por esses não possuírem garantias reais, também incorrem a riscos como as altas taxas de inadimplência.

2.4. Papel dos Microcréditos no Desenvolvimento Económico

2.4.1. Impacto dos microcréditos no crescimento e na expansão de pequenos empreendimentos

Segundo Semião (2022), aumentar o facturamento da empresa, bem como a lucratividade, representam um dos principais obstáculos para empreendedores e gestores. Para alcançar tal meta, é essencial uma administração eficiente dos recursos, uma divulgação estratégica dos produtos e a otimização dos processos internos da organização. A utilização do microcrédito para alavancar o facturamento do pequeno negócio tem sido observada em todos os aspetos, desde os mais básicos.

Em seu estudo, Noronha et al. (2023) aborda que, os microcréditos têm demonstrado um impacto significativo na criação de novos postos de trabalho, investimentos, aumento de estoques, melhoria da renda e geração de novos empreendimentos. Empreendedores beneficiados pelos microcréditos relatam melhorias substanciais em seus negócios, incluindo aquisição de equipamentos, expansão de estruturas físicas, diversificação de produtos e aumento de oferta de emprego.

Além disso, o microcrédito é uma ferramenta poderosa que oferece uma serie de benefícios para micro empreendedores. O autor deixa claro que através de entrevistas com esses beneficiários, foi observado o aumento do empoderamento, não apenas devido a gestão de seus próprios negócios.

Rodrigues et al. (2015 como citado em Semião, 2022) destaca em seu estudo que, o microcrédito atinge a esfera psicológica dos indivíduos, promovendo autoconfiança, independência e trabalho em pequena escala. Os depoimentos dos participantes revelam sentimentos de liberdade e superação ao tirarem seus próprios negócios do papel e vivenciarem as conquistas que se seguiram ao longo do tempo.

Assim, os entrevistados no estudo do Noronha et al. (2023), expressam um intenso sentimento de liberdade, destacando os desafios superados para iniciar seus negócios e as realizações alcançadas ao longo do tempo. Ser dono do próprio empreendimento proporciona um senso de controle sobre suas vidas e destinos, impactando positivamente não apenas suas vidas individuais, mas também fortalecendo as comunidades locais. Esses benefícios são essenciais não só para o crescimento dos empreendedores, mas também para o desenvolvimento económico e social das comunidades em que estão inseridos, criando um ambiente propício para a melhoria da qualidade de vida, aumento da renda e participação activa na comunidade.

Por outro lado, autores como Lopes et al. (2024), trazem uma narrativa crítica sobre como esses microcréditos, cujo impacto varia de região para região, sendo mais eficaz em áreas pobres, também a ações políticas que condicionam um ambiente favorável, questionando o sucesso dessas instituições sobre os impactos positivos gerados, caso as políticas públicas mudarem ou houver uma falta de apoio contínuo. Os autores acrescentam que a uma tensão entre expectativa criadas em torno do microcrédito como solução mágica para as realidades complexas enfrentadas pelos beneficiários, podem incluir desafios como de acesso a mercados e capacitação técnica inadequada.

2.4.2. Microcrédito como ferramenta de incentivo ao empreendedorismo

Segundo Brito (2021), em seu estudo, ressalta a importância do microcrédito como ferramenta essencial para promover o desenvolvimento económico e social, especialmente no contexto da criação de postos de trabalho e geração de rendimento no local em que esses negócios são praticados. Isso gera oportunidades de emprego, inclusão social e financeira, melhorando as condições de vida das pessoas excluídas do sistema financeiro tradicional. Em cenários de desafios como o desemprego e pobreza, o microcrédito é apresentado como uma alternativa viável para abordar essas questões, enfatizando o seu papel na criação de um ciclo de apoio a comunidades marginalizadas e com um poder aquisitivo baixo. O autor também destaca o reconhecimento

crescente das pequenas empresas na economia e a contribuição do microcrédito para o crescimento do emprego, ressaltando o seu impacto positivo no emprego, crescimento económico e coesão social, tanto a nível local quanto internacional.

Aliado a isso Maniglia e Bandos (2019) também falam que, o microcrédito é fundamental para o desenvolvimento económico e social, usando do trabalho de Muhammad Yunus para explicar esse contributo que é essencial para os cidadãos. Eles ressaltam a capacidade do microcrédito de impulsionar a criação de empregos, combater a exclusão social e influenciar políticas públicas, especialmente quando integrado a iniciativas de empreendedorismo social e desenvolvimento local. O poder aquisitivo é fundamentalmente dirigido pela capacidade de gerar renda, por isso, o microcrédito tem contribuindo de forma activa para que essa população de baixa renda, que muitas vezes não tem acesso a serviços básicos, possa ter.

O empreendedorismo desempenha um papel crucial na redução do desemprego, do subemprego e de ocupações precárias, ao mesmo tempo impulsiona a inclusão económica de pessoas com vocação empreendedora. Ele se apresenta como uma ferramenta essencial para combater a pobreza e exclusão social, promovendo a sustentabilidade de grupos e sectores em situação de fragilidade. Assim, o microcrédito pode ser visto como um instrumento valioso para estimular o empreendedorismo e a expansão social, que são obstáculos ao progresso e desenvolvimento económico. Portanto, o microcrédito possui um vasto potencial para impactar positivamente as comunidades mais carentes, impulsionando transformações sociais (Neres, 2021).

Segundo Silva (2021) ressalta que, o microcrédito é de suma importância para o empreendedorismo, principalmente por superar as barreiras burocráticas do crédito convencional, que muitas vezes não se ajusta à realidade dos pequenos negócios. Essa limitação força muitos empreendedores a recorrerem a agiotas ou intermediários para obterem financiamento. Além disso, os microcréditos desempenham um papel crucial no desenvolvimento económico local, pois o empreendedorismo impulsionado por ele fomenta a geração de empregos, a circulação de recursos na comunidade e a diversificação da economia, contribuindo directamente para a redução da pobreza e o fortalecimento da camada social mais vulnerável.

3.METODOLOGIA

O presente capítulo aborda os métodos que serão usados para a elaboração da pesquisa, com intuito de encontrar respostas relacionados ao contributo dos microcréditos no desenvolvimento de pequenos empreendimentos financiados pelo Chaco Microcrédito, especificamente no Mercado local de Chibuto.

3.1. Tipo De Pesquisa

3.1.1. Quanto a abordagem

Quanto a abordagem a pesquisa é qualitativa e quantitativa, o que permitiu investigar os efeitos dos microcréditos no desenvolvimento de pequenos negócios de forma a compreender com profundidade grupos sociais como mulheres e jovens, e explicar os motivos por detrás das ações e escolhas empreendedoras. Essa abordagem igualmente favoreceu verificar os aspectos menos óbvios que não podem ser quantificados, como a realidade local e experiências individuais. Além disso, produzir informações ilustrativas e aprofundadas que possam influenciar o sucesso ou fracasso desses negócios apoiados por microcréditos. A pesquisa quantitativa permitiu quantificar o crescimento económico dos empreendimentos. Para o efeito, as principais variáveis incluem:

- Impacto financeiro: aumento de emprego e renda, crescimento económico depois do financiamento;
- Capacitação: Melhorias nas habilidades de gestão e participação nas capacitações e suporte;
- Satisfação: Percepção dos empreendedores sobre o microcrédito e comparação antes e depois do financiamento
- Sustentabilidade: Independência financeira

3.1.2. Quanto a natureza

A pesquisa é aplicada, permitindo identificar soluções concretas que possam melhorar a eficiência dos microcréditos. Também possibilita a criação de compreensão de informações voltadas para o desenvolvimento desses negócios e consequentemente, local. Desta forma, com a pesquisa

aplicada, foi possível compreender a relação entre microcréditos e pequenos empreendimentos e seu progresso no desenvolvimento económico e social da comunidade de Chibuto.

3.1.3. Quanto aos objectivos

A pesquisa descritiva permitiu detalhar minuciosamente os fenómenos da realidade vivida pelos pequenos empreendedores, o que se alinha nos objectivos do estudo de entender como esses programas de apoio financeiro contribuem para o desenvolvimento dos pequenos empreendimentos.

3.1.3. Quanto aos procedimentos técnicos

Do ponto de vista de procedimentos, o estudo associará as perspectivas de estudo de caso e pesquisa bibliográfica.

- Estudo de caso

Para o alcance dos objectivos da pesquisa, analisar o contributo dos Microcréditos no desenvolvimento de PMEs no distrito de Chibuto: Caso dos pequenos empreendedores financiados pelo Chaco Microcrédito, no mercado Central, 2024-2025. O estudo foi realizado no mercado central de Chibuto, onde se encontram em sua maioria os empreendedores e o Microcrédito.

- Pesquisa Bibliográfico

A pesquisa bibliográfica procurou trazer informações relevantes ao tema por meio de artigos e livros já publicados.

3.2. Colecta e Analise de dados

Coleta de dados

Os dados foram coletados mediante a realização de entrevistas, observação e questionários aos empreendedores financiados pelo Chaco Microcrédito, com vista a explorar suas experiências, desafios enfrentados e mudanças vistas após o financiamento.

3.2.1. Análise de dados

Para a interpretação e análise de dados foram feitas compilações de conteúdos bibliográficos, como artigos científicos, e revistas científicas publicadas, junto das informações obtidas em campo. Para

o seu processamento, foi usado o pacote Microsoft Word 2016 e Microsoft Excel, de forma a organizar os dados de maneira codificada, identificando temas, padrões e categorias. Para a organização dos dados em gráficos e tabelas foi usado o pacote Excel e para a interpretação o pacote word. As informações foram comparadas a diversas fontes, como entrevistas e observações, de forma a assegurar a confiabilidade, relacionar os objetivos da pesquisa com os resultados encontrados em campo e apresentação dos resultados de forma narrativa.

3.3. População e Amostra

Constitui a população da pesquisa todos os pequenos empreendedores do mercado central de Chibuto, onde o grupo alvo foram os empreendedores financiados pelo Chaco Microcrédito. Para a determinação da amostra, estima-se um nível de confiança de 90% (1.645), erro de estimativa de (5%), estimativa de verdadeira proporção de 50% e população indesejada de 50%. A fórmula escolhida para o cálculo da amostra deve-se pelo facto do número de empreendedores financiados pelo Chaco Microcrédito ser desconhecida, tendo recorrido ao método de amostragem por estimativas e probabilística de população infinita.

$$n = \frac{z^2 * p * q}{d^2} = \frac{1.645^2 * 0.5 * 0.5}{10^2} = 67.67$$

A amostra constitui **68** empreendedores conforme os cálculos tomados acima, onde 27 são mulheres e 17 corresponde aos jovens.

n: Tamanho da amostra

z: valor critico que corresponde ao grau de confiança desejado

p: estimativa da verdadeira proporção

q= 1-*p*

d: erro máximo de estimativa

4. ANALISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

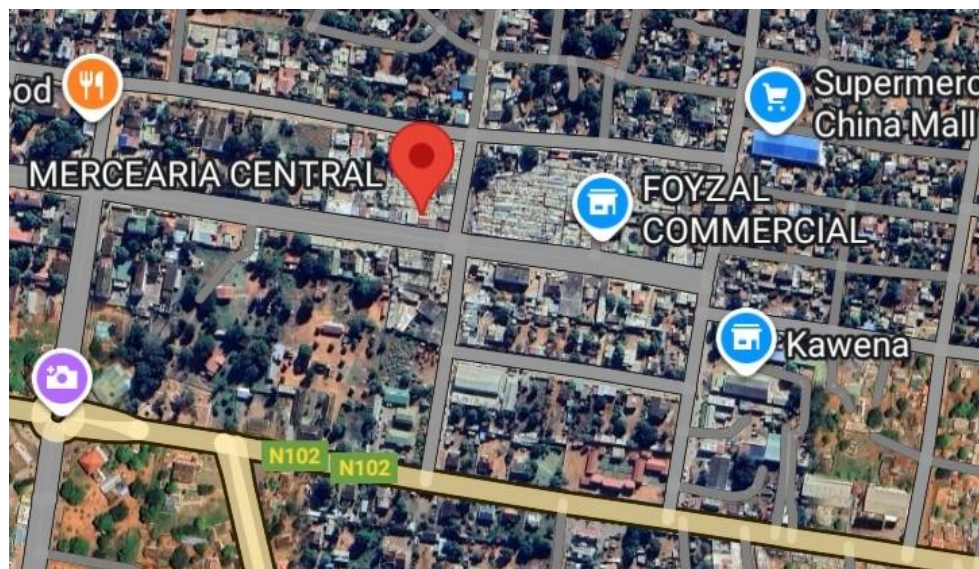
Esta secção abordou a análise e discussão dos resultados, visando a satisfação da principal questão de partida, a partir dos objectivos específicos preconizados em relação a descrição dos pequenos empreendedores tomadores de crédito, capacitação e suporte oferecidos no processo de tomada de crédito e o contributo dos microcréditos no desenvolvimento de pequenos negócios.

4.1. Descrição do local de estudo

A figura abaixo apresenta o mapa do local de estudo.

Figura: 2 Mapa do local de estudo

Mapa do Local de estudo



fonte: elaborado pela preponente

O distrito de Chibuto está localizado em Moçambique, Província de Gaza, com 5.700Km², fazendo limite com o distrito de Manjacaze e Panda (província de Inhambane), a norte, com o distrito de Chigubo, e a sul com a o distrito de Xai-xai.

O mercado central ocupa 450mx150m, com predominância de comerciantes informais no local. Estima-se 4.433 comerciantes ao todo em todo o município de Chibuto (MAEFP, 2022)

4.2. Perfil dos Pequenos Empreendedores Tomadores de Crédito

Em relação a descrição dos pequenos empreendedores tomadores de crédito, analisou-se a descrição do local, o nível de escolaridade, o tempo de actuação no mercado, a idade e o sexo dos inquiridos.

4.2.1. Descrição do perfil dos pequenos empreendedores tomadores de crédito pelo Chaco Microcrédito

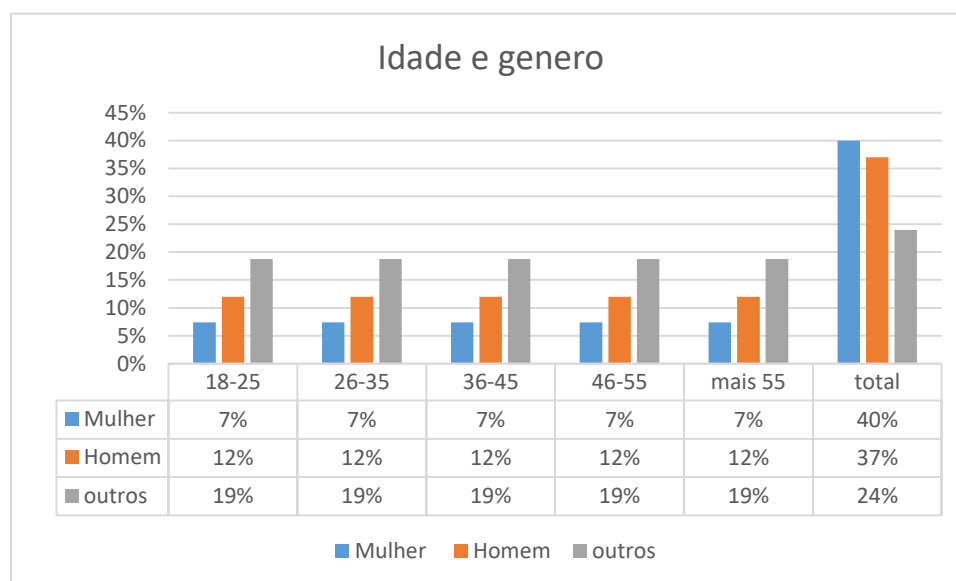
Esta secção descreveu o perfil dos pequenos empreendedores tomadores de crédito, detalhando aspectos como idade, género, ramo de actividade e tempo de actuação no mercado. Isso permite revelar as tendências predominantes entre os tomadores de crédito, como o sexo predominante, o ramo de actividade que concentra os tomadores de crédito, a faixa etária que mais tem acesso ao financiamento e o tempo de actuação predominante entre os empreendedores.

I. Distribuição idade e género dos tomadores de crédito

A figura abaixo mostra a relação entre sexo e faixa etária dos empreendedores financiados pelo Chaco Microcrédito, onde pode se notar a predominância do sexo feminino e a forte presença da população jovem (figura 3).

Figura 3: Sexo e faixa etária dos empreendedores

Idade e género dos tomadores de crédito



A partir da pesquisa que englobou 68 inquiridos, a figura 3 permite perceber que 40% dos participantes são mulheres, 37% são homens e 24% preferiram não identificar o seu gênero.

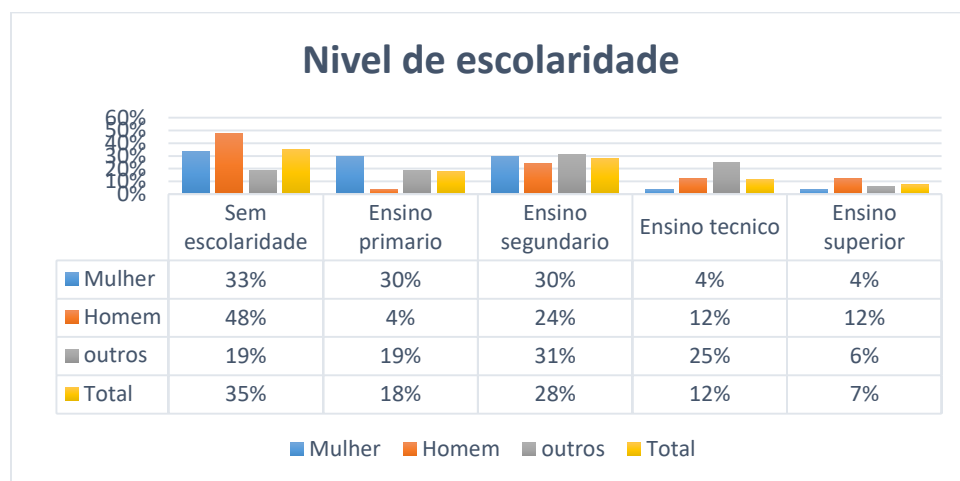
Constatou-se igualmente que a maior parcela dos financiados são mulheres, isso indica que o programa de microcrédito alcança uma parcela relevante da população feminina do local que normalmente é excluída do sistema financeiro tradicional. Para Xavier et al. (2016), essas mulheres têm maior tendência em procurar os microcréditos para o financiamento das suas actividades porque são chefes de família, responsáveis por prover alimento e sustento para seus filhos. A faixa etária predominante, de 36 a 45 anos, indica que o microcrédito está a alcançar pessoas em idade produtiva. Os estudos feitos Xavier et al. (2016) e Oliveira (2014) comprovam que, há maior aderência aos microcréditos por parte dos jovens em idade produtiva. Essa predominância é normalmente associada a metas e realizações pessoais e profissionais. Essa faixa etária é normalmente associada a fase de desenvolvimento profissional e familiar, aumentando a necessidade de financiamento a seus empreendimentos e melhoria na qualidade de vida.

II. Nível de escolaridade entre os tomadores de crédito

A figura 4, abaixo, mostra o nível de escolaridade dos inquiridos, onde podemos notar a predominância de níveis baixo de escolaridade.

Figura 4: Nível de escolaridade

Nível de escolaridade



No que diz respeito a escolaridade, observou-se uma predominância em níveis baixos de escolaridade, com 35% dos participantes sem escolaridade, 18% com ensino primário, 28% ensino secundário, 12% ensino técnico e 7% ensino superior.

Gomes et al. (Nd) e Xavier (2016), afirmam que a baixa escolaridade é um factor condicionante para o ramo de actuação. Assim, essa população, que normalmente é excluída do sector formal, procura meios de conseguir sustento. Com os resultados acima, podemos notar que a concentração de informalidade no local de estudo é devido aos níveis baixos de escolaridade, em contrapartida, o microcrédito tem conseguido alcançar e financiar essa população para que possam desenvolver os seus negócios.

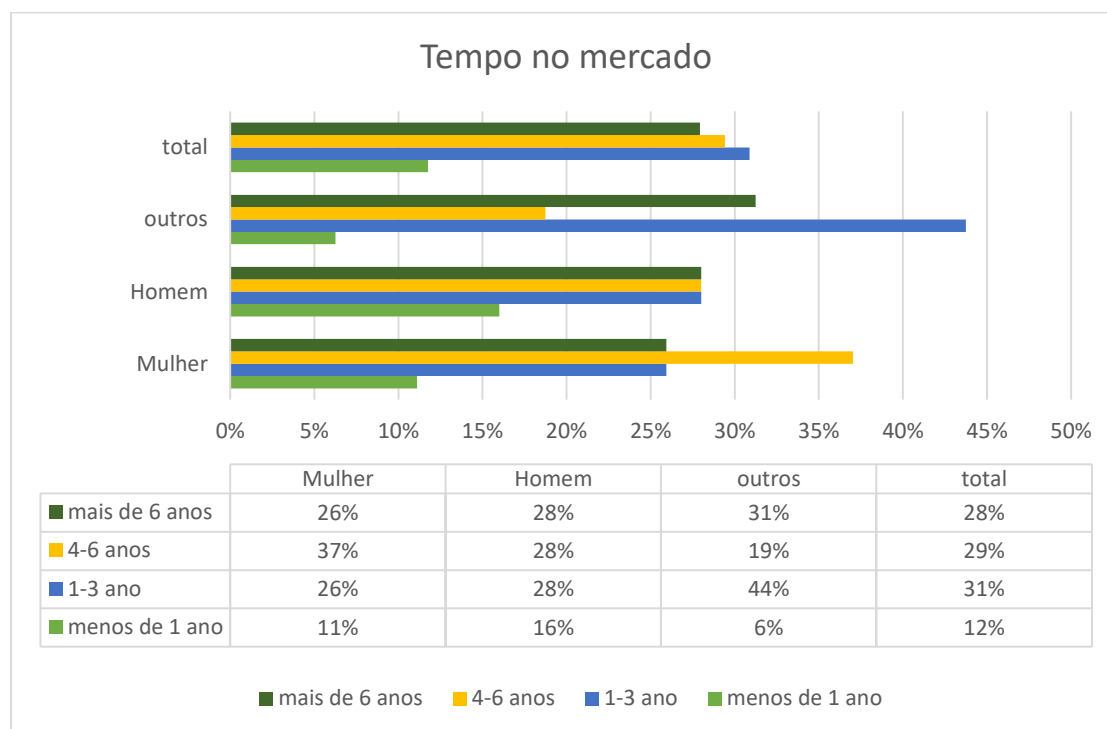
O microcrédito proporciona acesso a recursos financeiros, permitindo que esses empreendedores com baixa escolaridade possam investir em seus negócios, assim, desenvolvendo suas actividades de sustento. Além disso, ele favorece alternativas viáveis em um mercado de trabalho que frequentemente não atende essa população que normalmente não tem oportunidades, através de financiamento esses empreendedores podem transformar suas ideias em negócios que impactam positivamente em suas vidas e comunidades.

III. Tempo de actuação no mercado dos tomadores de crédito

A figura 5, abaixo, mostra o tempo de actuação dos empreendedores no mercado, onde pode-se notar uma predominância em tempos consolidados de actuação.

Figura 5: Tempo de actuação no mercado

tempo de actuação no mercado



Em relação ao tempo de atuação no mercado, muitos empreendedores operam a um tempo considerável, sendo menos de um ano no mercado 12%, um ano a três 31%, quatro anos a seis 29% e mais de seis 28%.

A concentração de empreendedores com tempo de actuação de 1 a 3 anos indica, um mercado dinâmico e com oportunidades empreendedoras que possam ser explorados, mas também pode indicar vulnerabilidade, já que os empreendedores ainda não ultrapassaram o vale da morte, segundo Kume (2023), o vale da morte determina se o empreendimento vai gerar retorno ou não, se o empreendedor ultrapassar essa fase, o seu empreendimento começa a gerar retornos, em contrapartida o empreendedor deve investir durante este período de forma sustentável e com planeamento futuro adequado para que possa ter retornos viáveis. A experiência dos empreendedores com mais de 6 anos é um recurso valioso, já que eles estão consolidados no

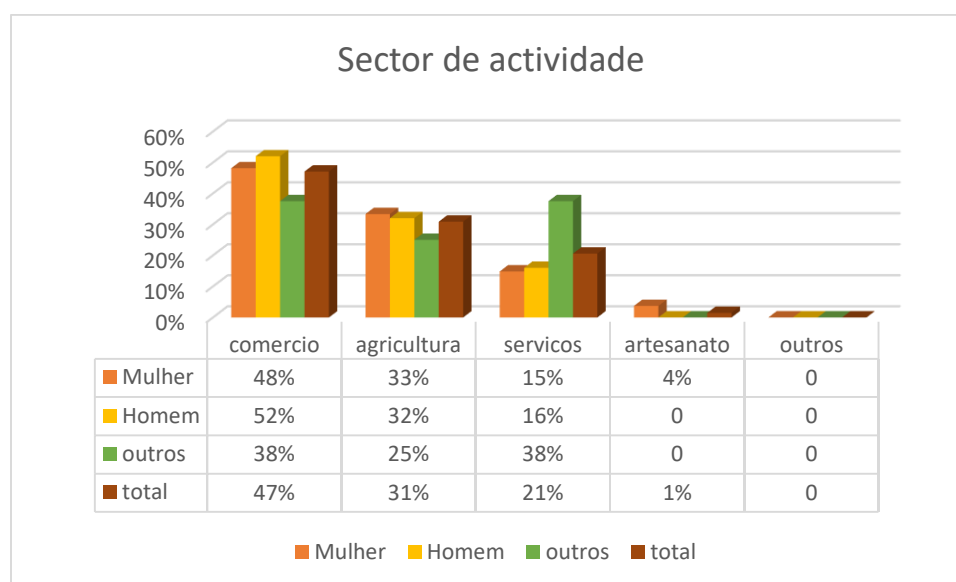
mercado, mostrando que conseguiram acompanhar as mudanças no mercado ao longo dos anos de actuação e ultrapassar com sucesso os desafios dos primeiros anos.

IV. Sectores de actividade dos tomadores de crédito

A figura abaixo 6, mostra os sectores de actividade dos empreendedores, onde pode se notar a predominância de actividades comerciais.

Figura 6: Sector de actividade

Sector actividade



Como se constata na figura acima, os sectores de comércio e da agricultura concentram a maior parte dos empreendedores financiados, com 47% no comercio, 31% agricultura, 21% serviços e 1% artesanato.

Em Moçambique onde o sector informal é mais robusto em termo de empregabilidade visto que o sector formal é incapaz de absorver toda a força de trabalho, o empreendedorismo é uma opção viável para essa população que na sua maioria são de baixa renda. Por outro lado, a falta de garantias reais dificulta o acesso ao crédito tradicional para o desenvolvimento dessas atividades, assim o microcrédito é um mecanismo possível pelo qual essa população pode aceder a esses serviços (Hoana, 2021).

Os resultados acima, na figura 6, mostram uma crescente predominância por sectores informais, visto que a falta de emprego no local de estudo é grande, portando, o auto emprego para essa população é uma forma de suprir suas necessidades diárias, Hoana (2021) reforça ainda que, em países em via de desenvolvimento como Moçambique o sector informal é robusto por causa da impossibilidade do sector formal absorver a mão-de-obra, em lugares como Chibuto onde a população é maioritariamente jovem, vê-se a necessidade de recorrer a esses sectores, como podemos observar, o sector de comércio e serviços englobam a maioria dos inqueridos para a pesquisa. Segundo Gomes et al., (nd), os sectores informais como comércio, serviços, artesanato e agricultura, são um refugio para combater a pobreza que essa população enfrenta.

Em suma, o perfil dos pequenos empreendedores tomadores de crédito pelo Chaco Microcrédito revela que a maioria são do sexo feminino, com uma presença significativa de homens e alguns que preferem não revelar o género. A faixa etária predominante esta entre 36 e 55 anos, indicando que o microcrédito alcança pessoas em idade produtiva. Em relação a escolaridade, muitos tomadores apresentam níveis baixos, o que limita suas oportunidades no sector formal e os leva a buscar sustento no sector informal. A maioria dos empreendedores possui de um a 3 anos de experiência, sugerindo um mercado cheio de oportunidades de empreender, mas em contrapartida uma vulnerabilidade entre os empreendedores. No que toca as actividades produtivas, o comércio e agricultura englobam a maior parte dos inqueridos e a seguir outros como serviços e artesanato.

4.3. Capacitação e Suporte oferecidos para enfrentar desafios sentidos pelos pequenos empreendedores

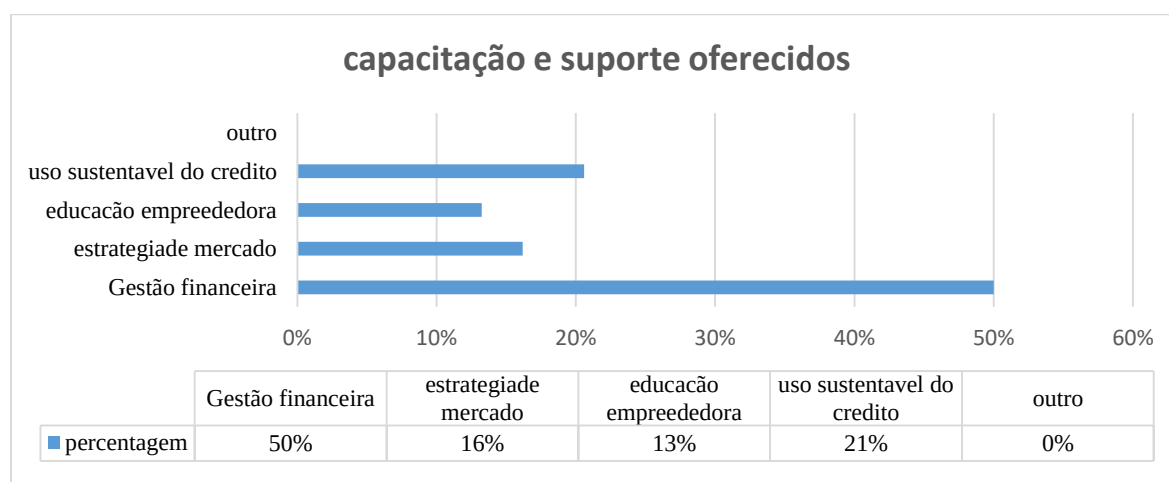
Esta secção abordou temas como capacitação e suporte oferecidos aos tomadores de crédito e o impacto do mesmo, permitindo entender o nível de capacitação oferecido em comparação ao nível de capacitação que esses empreendedores necessitam.

4.3.1. Capacitação e suporte oferecidos aos tomadores de crédito

A figura 7, abaixo, mostra as matérias abordadas durante a capacitação e suporte aos empreendedores, onde pode-se notar a predominância de matérias como gestão financeira e uso sustentável do crédito concedido pelo Microcrédito.

Figura 7: Capacitação e suporte oferecidos

capacitação e suporte oferecidos



Ao serem questionados 100% da amostra afirma ter recebido capacitação e suporte do Chaco Microcrédito, onde foram abordados temas como gestão financeira, estratégia de mercado, educação empreendedora, uso do crédito de forma sustentável. Olhando para as respostas dos inquiridos, observou-se uma predominância da capacitação educação financeira, que engloba um total de 50%, 21% uso sustentável do crédito, 16% estratégia de mercado e 13% educação empreendedora.

A partir dos resultados acima expostos na figura 7, pode se notar que a gestão financeira e uso sustentável do dinheiro tem sido um grande desafio para os empreendedores, reforçando a necessidade de adaptação das matérias lecionadas durante o suporte, para Khatib et al. (2024), a

capacitações e educação financeira só surtirão efeito nos empreendimentos se eles forem adaptados a cada necessidade de negócio, portanto, essa capacitação deve olhar não só para questões de reembolso de crédito, mas também abordarem temáticas que capacitem o empreendedor a acompanhar as demandas de mercado e suas variações e tendo em consideração a realidade de cada indivíduo. Outra questão a ter em atenção é complexidade dos temas abordados durante a capacitação e suporte, que demandam atenção especialmente para empreendedores de nível baixo de escolaridade, além disso, o método usado para oferecer esse suporte não se mostra infalível.

“o acompanhamento é feito no primeiro empréstimo e quando o empreendedor apresenta alguma dificuldade no seu negócio, ao visitar o negócio do empreendedor, analisa-se o foco do problema e procura-se solucionar (Empreendedor inquerido,2025)”

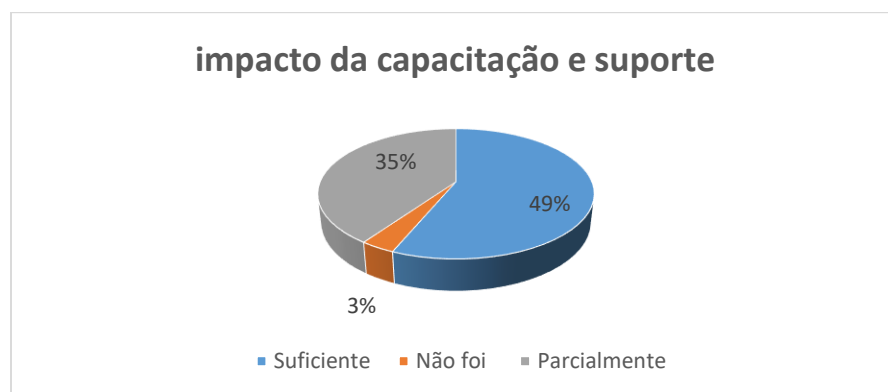
Esse acompanhamento é feito apenas uma vez após a concessão do primeiro crédito, sem nenhum apoio a gênero ou ajuda mencionada. Há uma predominância da camada jovem financiada pelo microcrédito, olhando para o perfil socioeconômica dos credores, um apoio contínuo seria mais adequado visto que a maioria dos tomadores apresenta várias dificuldades principalmente em administrar o crédito recebido, outra questão notada é a tendência em educação financeira e uso sustentável do crédito, que prioriza a taxa de reembolso, e que beneficia o microcrédito, outras temáticas como a estratégia de mercado e educação empreendedora são pouco aderidas, mostrando uma fragilidade no acompanhamento oferecido pelo microcrédito no que se refere a desenvolvimento a longo prazo dos empreendimentos financiados. suportes como os oferecidos por agentes de crédito seriam uma alternativa com melhor eficácia, para Valério (2014), os agentes de crédito oferecem suporte contínuo e personalizado a cada necessidade do cliente, como forma de incentivar o nível de reembolso de crédito, promovendo a sustentabilidade do microcrédito, mas também o desenvolvimento dos negócios dos credores.

4.3.2. Impacto da capacitação e suporte oferecidos

A figura 8, abaixo, mostra o impacto que essa capacitação e suporte tem sobre os negócios dos empreendedores financiados.

Figura 8: Impacto da capacitação e suporte

Impacto da capacitação e suporte



Após serem questionados sobre a suficiência da capacitação, obteve-se variadas respostas sobre a melhoria das capacidades empreendedoras, onde 49% dos inqueridos considerou suficiente, 3% não considerou suficiente e 35% considerou parcial.

Essa distribuição sugere que, embora a capacitação tenha um impacto positivo percebido por quase metade dos beneficiários, ela pode não ser totalmente abrangente ou adaptada as diversas realidades e desafios de todos os empreendedores. Um dos factores que pode influenciar esse impacto positivo notado pelos empreendedores é falta de compreensão do que seria essa capacitação e os resultados que os empreendedores deveriam ter a longo prazo, Filho et al. (Nd), ressalta que, a educação financeira traz benefícios a longo prazo, e que a falta de conhecimento torna a gestão do negócio ineficiente, principalmente a camadas mais vulneráveis.

Em suma, o Chaco Microcrédito oferece capacitação e suporte a pequenos empreendedores, com 100% dos inqueridos que relatam ter sido assistidos em temas como, gestão financeira, uso sustentável do crédito, estratégia de mercado e educação empreendedora, destacando gestão financeira como tema mais abordado. Embora a capacitação tenha um impacto positivo, muitos empreendedores ainda enfrentam desafios como, acompanhar as demandas do mercado. O acompanhamento após o primeiro empréstimo é limitado, e um suporte continuo seria mais eficaz, especialmente para a camada jovem. Quando questionados sobre a suficiência da capacitação e

suporte, quase metade considerou suficiente, mais um número considerável afirmou ser insuficiente, isso indica que a capacitação oferecida não está adequada a todos os tipos de realidade, outro factor que torna essa capacitação ineficiente é, a falta de compreensão sobre resultados a longo prazo que também pode afectar o parecer sobre a capacitação. Muitos vêem o microcrédito como solução imediata, mas é crucial compreender seu uso para garantir a independência financeira.

4.4. Contributo para o desenvolvimento de pequenos negócios

O presente capítulo abordou temas como a frequência da solicitação de crédito entre os empreendedores, os desafios enfrentados por eles durante o acesso ao crédito, o impacto que o Microcrédito teve sobre os negócios financiados, os desafios sentidos depois de receber o crédito, os desafios durante o reembolso do crédito concedido e o aumento de emprego e renda dos financiados.

4.4.1. Frequência de solicitação de crédito

A figura abaixo 9, mostra a frequência com que os empreendedores solicitam empréstimos no Microcrédito Chaco.

Figura 9: Vezes que foram solicitados os empréstimos

Vezes que foram solicitados os empréstimos

vezes solicitadas	percentagem
1 vez	34%
2 3 vezes	50%
mais de 3 vezes	16%

A pesquisa englobou 68 inqueridos, dos quais todos fizeram empréstimo no Chaco microcrédito, onde 50% contraiu empréstimo 2 a 3 vezes, 34% apenas uma vez e 16% mais de 3 vezes.

A partir dos resultados na figura 9, acima, é possível constatar que, a maior parte dos empreendedores foi financiado mais de uma vez, mostrando uma forte dependência do crédito para o andamento das suas actividades, isso pode acontecer pela falta de educação financeira que existe entre os empreendedores, para Filho et al. (Nd), a falta de educação financeira traz o acumulo das dívidas e reduzem os benefícios que o crédito pode trazer, no cenário patente dos inqueridos podemos notar a dependência que é consequência dessa falta de educação, por exemplo o facto de

solicitação do crédito mais de uma vez mostra que, os benefícios são temporários e não a longo prazo, pela falta de planejamento futuro.

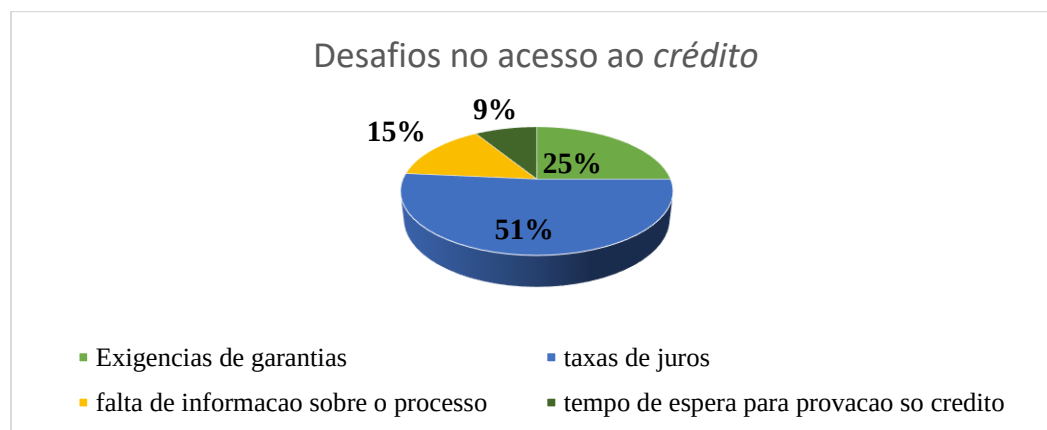
Outro ponto a ter em conta, é a falta de percepção correta do que é microcrédito pelos empreendedores, olhando para a instituição como um local onde se pode recorrer sempre que falta algum material no empreendimento. Para Neres (2021), o microcrédito é uma ferramenta que impulsiona o desenvolvimento de atividades produtivas, fomentando o empreendedorismo entre indivíduos marginalizados pelo sector formal. Portanto, é importante que haja um acompanhamento com vista a garantir um entendimento sobre como usar essa ferramenta de forma a garantir uma independência financeira entre os empreendedores.

4.4.2. Desafios durante o acesso ao crédito

A figura 10, abaixo, mostra os desafios que os empreendedores passam para ter acesso ao financiamento no Microcrédito Chaco.

Figura 10: Desafios no acesso ao crédito

Desafios no acesso ao crédito



Ao serem questionados sobre os desafios enfrentados durante o acesso ao crédito, 51% afirma que, a maior barreira foram as taxas de juros, 25%, a exigência de garantias, 15%, a falta de informação sobre o processo e 9%, o tempo de espera para aprovação do crédito.

A partir dos resultados acima, na Figura 10, constatou-se que, a maioria dos inqueridos refere-se as taxas de juros como um desafio no momento de acesso ao crédito, mas em contrapartida, as outras opções de financiamento continuam inviáveis para as suas capacidades de pagamento. Para

Santos et al. (Nd), embora os microcréditos sejam preferidos em relação a outras fontes de financiamento por serem mais vantajosos, as burocracias excessivas prejudicam essa relação.

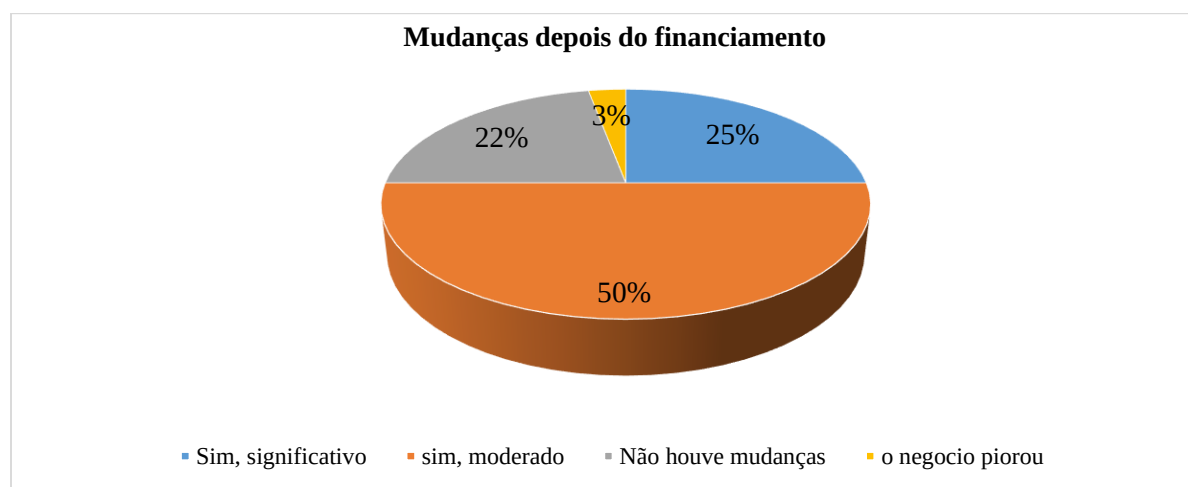
As exigências como garantias e tempo de espera, são burocracias que esses empreendedores não desejam passar por conta da pressa para obter capital de giro ou iniciar seus negócios, as exigências de garantias representam uma barreira considerável principalmente em lugares onde empreendedores operam informalmente, a necessidade de garantias pode excluir os mais vulneráveis, em contrapartida são necessárias para a segurança e sustentabilidade da instituição de Microcrédito. Outro desafio é a falta de informação sobre o processo para contrair empréstimo, que mostra uma falha de comunicação por parte da instituição ou uma barreira de compreensão por parte dos empreendedores, possivelmente relacionada a escolaridade.

4.4.3. Impacto do microcrédito nos empreendimentos financiados

A figura 11, abaixo, mostra as mudanças sentidas pelos empreendedores após receber financiamento no Chaco Microcrédito.

Figura 11: Mudanças no negocio depois do financiamento

Mudanças no negócio depois do financiamento



Após serem questionados sobre as mudanças no negócio depois do financiamento, 25%, observou uma melhora significativa, 50%, moderada, 22%, não observou nenhuma mudança e 3%, observou uma piora no seu negócio.

A partir dos resultados acima, na figura 11, pode se notar que, metade dos inquiridos constatou uma melhoria no negócio, o que mostra que o microcrédito tem ajudado esses empreendimentos, entretanto, é questionável o quanto essa melhoria afecta o negócio a longo prazo. segundo Xavier et al. (2016), ao injectar capital de giro os negócios tendem a melhorar significativamente, porém essa melhoria deve ser olhada a longo prazo, destacando ainda a importância de planos futuros entre os empreendedores do sector informal.

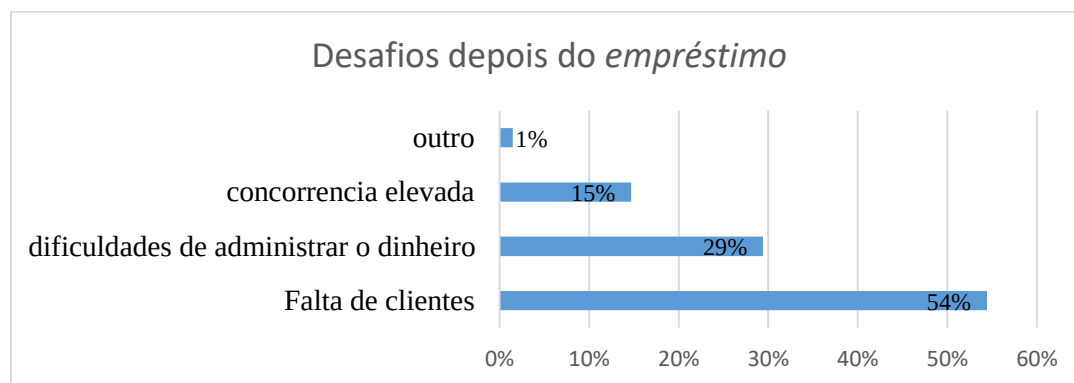
Portanto, esses empreendedores podem ter sentido uma melhoria por conta da aquisição de novos equipamentos, matérias de consumo para o andamento das suas actividades, a parcela que não observou nenhuma mudança ou que notou uma piora no seu negócio, pode ter tido, entretanto, uma má gestão de recursos e com a carga de reembolso, não conseguiram fazer crescer seus negócios, para Semião (2022), para que o facturamento de uma empresa aumente, é preciso que haja uma boa gestão dos recursos e divulgação adequada dos produtos e serviços.

4.4.4. Desafios enfrentados depois de contrair empréstimo

A figura 12, abaixo, mostra os desafios enfrentados pelos empreendedores depois de contrair o empréstimo.

Figura 12: Desafios enfrentados depois de contrair empréstimo

Desafios depois de contrair empréstimo



Após serem questionados sobre os desafios depois de receber crédito, 54%, relataram a falta de clientes como um desafio, 29%, a dificuldade de administrar o dinheiro, 15%, a concorrência elevada e 1%, outro motivo não especificado.

A partir dos resultados acima, na figura 12, pode se notar uma forte ênfase na falta de cliente, o que pode ser influenciado pela falta de estratégia para reter e atrair cliente, outro factor que pode ser tomado em conta é a superlotação de negócios que oferecem mesmo produtos no local de estudo. Este desafio pode estar ligado a limitações de infraestrutura como dificuldades de acesso a novos mercados e limitações de logística, é necessário reforçar a capacitação e suporte que prioriza o desenvolvimento dos negócios financiados, Khatib et al. (2024), discute educação financeira como algo que vai muito além de ensinamentos básicos de finanças, mas percepções de consumo de clientes e armadilhas que as mudanças no mercado podem trazer, portanto, é importante observar essas e outras mudanças actuais como a influência das Mídias de forma a entender as tendências de consumo. A outra parcela que relatou a dificuldade de administrar o dinheiro, esta associada a factores como educação financeira.

4.4.5. Dificuldades no pagamento de parcelas

A figura abaixo 13, mostra os níveis de dificuldades que os empreendedores tiveram para fazer pagamentos das parcelas do empréstimo.

Figura 13: Dificuldades de pagamentos

Dificuldades de pagamentos

pagamentos/ dificuldades	Porcentagem
Sim, sem dificuldades	31%
sim, com dificuldades	63%
Não	6%

Como exposto na figura 13, acima, 31% beneficiário conseguiu pagar as parcelas sem dificuldades, 63%, com dificuldades e 6%, não pagou nos prazos estabelecidos.

Elevada taxa de beneficiários que tem dificuldade para pagar as parcelas é um sinal de fragilidade desses negócios, embora a maioria cumpra as obrigações, a dificuldade sugere uma incapacidade de gerar rendimentos que satisfaçam todas as despesas e obrigações. A parcela de beneficiários que não conseguiu pagar nos prazos indica um risco de inadimplência.

Segundo Bogoni e Pavan (2014), a falta de cumprimento é um factor que preocupa a quem concede credito, olhando para factores como idade, sexo, faixa etária e histórico de credito, entretanto entre os beneficiários, em sua maioria não há histórico de credito.

“Nunca fiz empréstimo no banco, a primeira vez foi no Chaco, as vezes peço para familiares e amigos (Empreendedor Inquirido,2025)”.

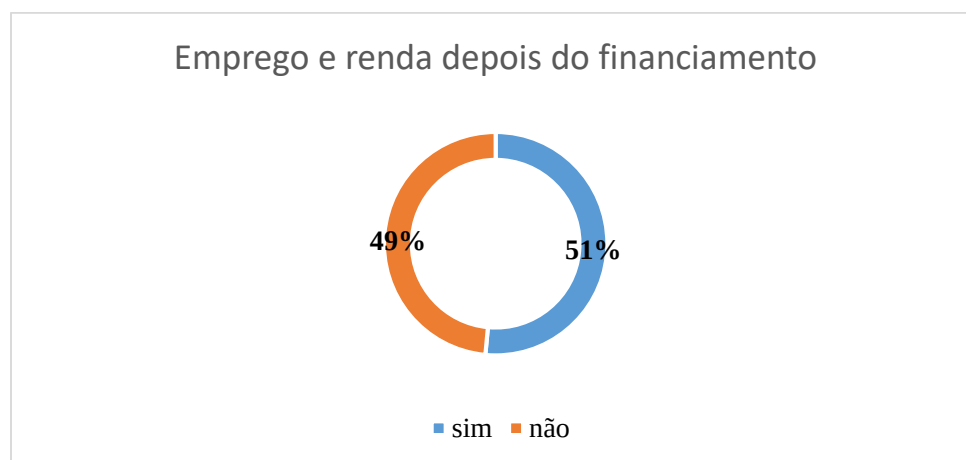
Outro factor condicionante a inadimplência são as condições de acesso ao crédito, assim, os Microcréditos devem investir em estratégias de conceção de créditos mais eficientes para mitigar a inadimplência (Alves. & Camargos, 2010).

4.4.6. Aumento de emprego e renda nos empreendimentos

A figura 14, abaixo, mostra as mudanças com relação ao emprego e renda dos empreendedores financiados.

Figura 14: Emprego e renda gerado após o financiamento

Emprego e renda gerado após financiamento



Contributo para a geração de emprego e renda, onde 51% gerou emprego e renda e 49% não.

A partir dos resultados acima, na figura 14, pode se notar que, a maior parcela que recebeu financiamento conseguiu gerar emprego e renda, Noronha et al. (2023), destaca que os microcréditos têm um impacto significativo na criação de novos negócios, realização de investimentos, aumento de estoques, elevação da renda e geração de postos de trabalho.

Os empreendedores que recebem microcrédito relatam melhorias consideráveis em suas operações, como a compra de equipamento, expansão de suas instalações, diversificação de produtos e aumento na geração de empregos.

“Após ter acedido ao crédito no microcrédito, consegui contratar alguém para me ajudar no meu negócio (Empreendedor Inquirido,2025).”

O facto de uma parcela significativa relatar geração de emprego e renda é um ponto positivo. Brito (2021) enfatiza que, o microcrédito é fundamental para o desenvolvimento económico e social, contribuindo para a criação de emprego e renda. Ele ajuda a gerar poder de compra nas comunidades, promovendo inclusão social e melhorando a vida de pessoas excluídas do sistema financeiro. Em cenários de desemprego e pobreza, o microcrédito se mostra uma boa ferramenta de desenvolvimento local e aumento de empregabilidade e renda.

Em suma, todos os inqueridos foram financiados pelo microcrédito, onde boa parcela dos questionados foi financiado mais de uma vez, indicando uma forte dependência pelo crédito, essa dependência pode ser atribuída a falta de educação financeira, que resulta em dificuldades de planeamento a longo prazo. Muitos vêem o microcrédito como solução imediata, mas é crucial compreender seu uso para garantir a independência financeira. Os principais desafios enfrentados durante o aceso ao crédito incluem altas taxas de juros e exigências de garantias.

Após receber crédito, boa parte dos financiados percebeu melhorias nos seus negócios, mas a sustentabilidade dessas melhorias a longo prazo é questionável, muitos enfrentam dificuldades na gestão de recursos e reembolso. Após o empréstimo, a falta de clientes tornou-se um dos maiores desafios enfrentados, sugerindo a necessidade de capacitação que prioriza aprendizados sobre o mercado. A concorrência elevada e a dificuldade de administrar o dinheiro também foram mencionados, repisando a necessidade de educação financeira. Uma parte significativa dos beneficiários enfrenta dificuldades de pagar as parcelas, o que indica uma fragilidade entre os negócios financiados e riscos de inadimplência. Por outro lado, mais da metade relatou conseguir gerar emprego e renda após financiamento, evidenciando o impacto positivo do microcrédito no desenvolvimento dos negócios financiados, o que contribui para a inclusão financeira e melhoria da qualidade de vida de muitos jovens e mulheres.

5. CONCLUSÕES E SUGESTÕES

5.1. Conclusão

O estudo analisou o contributo dos microcréditos no desenvolvimento de pequenos empreendimentos, onde chegou-se a seguintes conclusões:

A pesquisa revelou que os pequenos empreendedores tomadores de crédito são, em sua maioria mulheres, com uma faixa etária de 36 a 55 anos. A maioria possui baixa escolaridade, o que limita suas oportunidades no sector formal que os leva a operar principalmente em áreas como, comércio e agricultura. Esses resultados mostram que, apesar do microcrédito incluir esse pessoal financeiramente, muitos empreendedores ainda enfrentam dificuldades como educação financeira o que limitam seu desenvolvimento.

O Chaco Microcrédito oferece diversas estratégias de capacitação, com foco em gestão financeira, uso sustentável do crédito, estratégia de mercado, e educação empreendedora. A maioria dos tomadores de crédito relata ter recebido esse suporte, principalmente em gestão financeira, no entanto, a eficiência dessa capacitação é questionável, pois muitos empreendedores ainda enfrentam dificuldades em aplicar o conhecimento adquirido em suas operações diárias. Isso indica que os conteúdos abordados na capacitação e suporte não são adaptados a realidade dos empreendedores, especialmente para os de baixa escolaridade.

O microcrédito tem contribuído para o desenvolvimento de pequenos negócios, principalmente pelo facto de gerar emprego e renda, entretanto, a maioria dos empreendedores solicitou crédito mais de uma vez, o que sugere uma forte dependência e falta de sustentabilidade nos negócios financiados. Embora tenha proporcionado um acesso inicial ao capital, a falta de educação financeira e de um acompanhamento contínuo limita o potencial de crescimento e sustentabilidade dos negócios.

A taxa de emprego gerada pelos negócios financiados, o aumento da renda familiar e a melhoria nas condições de vida dos empreendedores, são algumas das métricas que destacam o impacto positivo do microcrédito. No entanto, a persistência de solicitações recorrentes de crédito sugere uma fragilidade nesses empreendimentos. Embora o microcrédito tenha proporcionado acesso inicial ao capital, a ausência de educação financeira e de acompanhamento contínuo limita o

potencial de crescimento e a sustentabilidade dos negócios. Em suma, o microcrédito ajuda no desenvolvimento dos empreendimentos de forma parcial, ele actua como um facilitador inicial, no entanto, a falta de ferramentas de capacitação adaptadas e de suporte constante impede que os empreendedores superem suas limitações estruturais, comprometendo a capacidade de seus negócios prosperarem de forma autônoma e resiliente.

5.2. Sugestões

Sugestões ao Microcrédito:

- Desenvolver programas de capacitação e suporte que se adaptem as diversas necessidades dos clientes;
- Implementar um sistema de acompanhamento contínuo ao empreendedor;
- Promover programas de educação financeira aos empreendedores.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alves., C. M., & Camargos, M. A. (25-29 de Setembro de 2010). Fatores Condicionantes da Inadimplência em Operações de Microcrédito. pp. 3-12.
- Ambrósio, R. N. (Nd). *O microcredito como instrumento de combate a pobreza- estudo de caso da Move, em Mocambique.*
- Antonio Renato Bezerra Noronha, .. M. (Julho-Dezembro de 2023). Análise do microcrédito no Nicrocredito no fomento do Empreendedorismo.
- Antonio Renato Bezerra Noronha, .. M. (julho-Dezembro de 2023). Análise do microcrédito no fomento de pequenos negócios. pp. 206-221.
- Bandos, C. L. (21-22 de Maio de 2019). A Política Pública e o Microcrédito: aspectos conceituais, características e funcionamento do Banco do Povo Paulista de Franca . pp. 6-8.
- Barone, F. M., Lima, P. F., Danas, V., & Rezenda, V. (2002). *Introducao ao Microcredito* .
- Bogoni., N. M., & Pavan, R. (2014). Análise de Inadimplência de Crédito e Microcrédito em uma Cooperativa de Crédito localizada na Região Norte do Estado do Rio Grande do Sul (RS): utilização do Modelo Econométrico de LOGIT .
- Brito, E. L. (Agosto de 2021). O Microcrédito enquanto instrumento alternativo na política de criação de trabalho e renda em Cabo Verde – O estudo de Caso da ONG Morabi. pp. 40-41.
- Brito, M. S. (2020). *Impacto do Microcredito na qualidade de vida do Microempreendedor.*
- Carvalho, D. M., Araujo, E. A., Salazar, G. T., & Ferreira, R. D. (2009). Enfase dos programas de microcredito em sustentabilidade e viabilidade financeira;distanciamento do projecto social do combate a pobvrezza.
- Filho., L. A., Sela., V. M., & Greatti, L. (19 a 22 de outubro de Nd). Educacao financeira dos tomadores de Microcredito de uma oscip no Municipio de Maringa-pr. pp. 4-9.
- Godoi., A. F., Sincerre., B. p., Santos., J. O., & Bertoncelo, V. R. (n.d). Ensaio sobre o microcredito e as metodologias de analise de credito: Aspectos relacionados a sua origem, desenvolvimento e o modelo de escorem comportamental.

- Gomes, V. d., E. E., C. C., & T. T. (Nd). A Influência do Microcrédito no Desenvolvimento da Pequena Empresa. pp. 7-13.
- Hoana, C. C. (Janeiro de 2021). *Factores alternativas de financiamento ao comercio informal em Mocambique. caso do xitikinos mercados na cidade de Maputo.*
- Júnior., J. M., Oliveira., A. I., Melo., M. R., ., A. S., & Viana, L. F. (26 de julho de 2024). Impactos socioeconomicos do crediamigo: novas prespectivas a partir da funcao dose-resposta. pp. 1-2.
- Khatib., A. S., Chizzotti., A., & Saul, A. M. (29 de Outubro de 2024). Alfabetização financeira crítica: ideias e valores à luz da pedagogia crítica . pp. 4-6. <https://doi.org/10.54033/cadpedv21n12-073>
- Kume, W. (26 de Julho de 2023). Empreendedorismo nas startups: superando o desafio do Vale da . pp. 243-243. <https://doi.org/10.53660/787.prw2229>
- Lopes., N. A., Dusek., P. M., & Miranda, M. G. (28 de Junho de 2024). Transformando realidades: o impacto do microcrédito nas disparidades socioespaciais. pp. 8-18. <https://doi.org/10.55905>
- Maniglia., C. L., & Bandos, M. F. (21-22 de Maio de 2019). A Política Pública e o Microcrédito: aspectos conceituais, características e funcionamento do Banco do Povo Paulista de Franca .
- Marcelo Gomes, J. D. (9-20 de Julho/ Dezembro de 2017). Microcredito: um estudo de caso do programa crediamigodo banco do nordeste do Brasil . p. 10.
- Marconi., M. D., & Lakatos, E. M. (2003). *Fundamentos de Metodologia cientifica* . Atlas S.A.
- Neres, L. O. (2021). *A politica publica e Microcredito como forma de inclusao economica e social: o caso do programa Prospera.*
- Noronha., A. R., Moreira., M. A., & Martins, C. M. (julho-Dezembro de 2023). Análise do microcrédito no fomento de pequenos negocios.
- Oliveira, A. B. (2014). *O perfil dos tomadores de de credito consignado: estudo em tres correspondentes bancarios da cidade de Cacoal/RO.*

- PEDD de Chibuto. (Dezembro de 2008). Plano estrategico de desenvolvimento do distrito de Chibuto. pp. 4-5. Obtido de <https://pt.scribd.com/doc/190247205/PEDD-de-Chibuto>
- Pereira, D. D. (2023). *Sistema Financeiro em Moçambique: Análise na Perspectiva dos Produtos Bancários Existentes para o Financiamento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique, no período de 2011 a 202.*
- Prado, C. A. (Novembro de 2002). Associação de Microcrédito: uma proposta para cacoal. pp. 56-57.
- MAEFP. (22 de Maio de 2022). Análise de levantamento de campo e proposta preliminar município de Chibuto relatório .
- Reis, A. (Setembro de 2016). Educação financeira: uma estratégia para o desenvolvimento do empreendedorismo. *Como ambientes educativos formais e informais formam cidadãos capazes de compreender e cumprir seus deveres pessoais e sociais*, pp. 462-464.
- Ribeiro., J. P., Duarte., F., & Gama, A. P. (2022). O microfinanciamento promove o desenvolvimento dos seus clientes? Uma análise bibliométrica e revisão sistemática da literatura. pp. 17-30. <https://doi.org/10.1186/s40854-022-00340-x>
- Rodrigues., F. M., Xavier., J. d., Sousa., W. D., Nascimento., J. C., & Bernardes, J. R. (Abril de 2015). O Microcrédito como ferramenta de desenvolvimento socioeconómico para os empreendedores e seus pequenos empreendimentos: um estudo de caso sobre o crediamigo em petrolina- PE. Obtido de https://scholar.google.com.br/scholar?start=10&=microcredit%c3%B3S+nas+rurais+desenvolvimento+&hl=pt-BR&as_sdt=0,5#d#gs_qabs&t=173088798455&u=%23p%3DmFjhrb_5E88QJ
- Santos, L. M., Ferreira, M. A., Abrantes, L. A., & Silveira, S. d. (s.d.). Factores condicionantes da oferta e demanda de Microcrédito no estado de Minas Gerais.
- Silva, I. D. (2021). *Importância do Microcrédito no período da pandemia do COVID 19*. Natal-RN.
- Semião, R. F. (2022). *Análise das linhas de crédito para sobrevivência de microempresas da cidade de Recife*.

- Souza, M. C. (Nd). Taxa de juros em operações de microcrédito: taxas subsidiadas versus taxas de mercado.
- Valerio, i. F. (2014). A funcao do microcredito na cooperacao para o desenvolvimento.
- Verschoore., J. R., & Mariana D, M. A. (21 de Fevereiro de 2020). O efeito das estratégias de recompensas no sucesso das campanhas de financiamento coletivo . pp. 3-9.
<https://doi.org/10.1590/1678-6971/eRAMR200139>
- Watanab, M. Q. (Marco de 2020). Microcredito e desenvolvimento local: um estudo com microempreededoras tomadoras de credito. p. 3. Obtido de
<https://www.eumed.net/rev/cccss/2020/03/microcredito-desenvolvimento-local.html>
<http://hdl.handle.net/20.500.11763/cccss2003microcredito-desenvolvimento-local>
- Xavier., J. d., Guimarães., D. S., & Lima, B. S. (julho de 2016). Geração de Renda para Pequenos Empreendimentos: . pp. 93-96.

Apêndices e Anexo

Escola superior de Negócios e Empreendedorismo de Chibuto-UEM**Tema: Análise da eficiência dos microcréditos no desenvolvimento de Pequenos Empreendimentos no Distrito de Chibuto: Caso dos Pequenos Empreendimentos Financiados pelo Chaco microcrédito, no Mercado Local.**

Objetivo: Este questionário tem como finalidade recolher informações sobre o impacto do microcrédito no desenvolvimento dos pequenos negócios financiados pelo Chaco microcrédito no mercado local de Chibuto. As respostas fornecidas serão utilizadas exclusivamente para fins académicos e mantidas em sigilo.

Estudante: Stela Anastácio Licuco- Curso de Licenciatura em Finanças

I. Informações gerais do empreendedor

1.Nome (opcional)

2.Idade

- ☐ 18-25 anos
- ☐ 26-35 anos
- ☐ 36-45 anos
- ☐ 46-55 anos
- ☐ Mais de 55 anos

2. Género

- ☐ Masculino
- ☐ feminino
- ☐ prefiro não dizer

3. Nível de escolaridade

- ☐ Sem escolaridade
- ☐ Ensino Primário
- ☐ Ensino Secundário
- ☐ Ensino Técnico Profissional
- ☐ Ensino Superior

3.Há quanto tempo atua como empreendedor?

☐ Menos de 1 ano

☐ 1-3 anos

☐ 4-6

☐ Mais de 6 anos

4.Qual é o seu ramo de atividade?

☐ Comércio

☐ agricultura

☐ Serviços

☐ Artesanato

☐ outro: -----

II. Acesso ao Microcrédito

Já recebeu financiamento do Chaco Microcrédito?

☐ Sim

☐ Não

5.Quantas vezes solicitou os serviços do Chaco Microcrédito?

☐ apenas uma vez

☐ De 2 a 3 vezes

☐ Mais de 3 Vezes

6.O valor do crédito recebido foi suficiente para suprir as necessidades do seu negócio?

☐ Sim

☐ Não

☐ Parcialmente

7. Quais foram os principais desafios enfrentados para obter crédito? (Marque todas as opções que se apliquem)

☐ Exigências de garantias

☐ Taxas de juros

☐ Falta de informações sobre o processo

☐ Tempo de espera para aprovação do crédito

() outros: -----
-----.

III. Impacto do Chaco Microcrédito no Negócio

8. Após receber o crédito, percebeu alguma melhoria?

() Sim, significativo

() Sim, moderada

() Não houve mudanças

() O negócio piorou

9. O financiamento ajudou na geração de emprego no seu negócio?

() Sim

() Não

10. Conseguiu pagar todas as parcelas dentro do prazo?

() Sim, sem dificuldades

() Sim, com dificuldades

() Não

11. Quais foram as principais dificuldades enfrentadas após receber o crédito?

() Falta de clientes

() Dificuldades em administrar o dinheiro

() Concorrência elevada

() outros: -----.

IV. Capacitação e suporte

12. Recebeu algum tipo de capacitação ou treinamento pelo Chaco Microcrédito antes ou depois do financiamento?

() Sim

() Não

13. Se sim, quais foram os temas abordados na capacitação? (Marque todas as opções que se aplicam)

() Gestão financeira

() Estratégia de Mercado

() Educação empreendedora

() Uso de crédito de forma sustentável

() outro: -----
-----.

14. A capacitação foi suficiente para melhorar as suas capacidades empreendedoras?

() Sim

() Não

() Parcialmente

15. Que desafios ainda enfrenta mesmo depois de receber financiamento?

() Falta de infraestruturas

() dificuldades de acesso a novos mercados

() Falta de apoio contínuo

() outros:-----.

V. Sugestões e perspectivas

16. Pretende solicitar financiamento novamente no Chaco Microcrédito?

() Sim

() Não

17. O que sugere para o Chaco Microcrédito para que melhore seus serviços e tenha maior impacto no desenvolvimento dos pequenos negócios?

-----.